

データから業務を革新する ビジネスアナリティクスで新時代をリード

生成 AI による革新、全ての人材にデータインサイトの力を。

業務部門が主役のビジネスアナリティクスを実現

DX 時代にデータを活用したビジネス変革が必須となる中、多くの企業は「ツール導入後の活用停滞」や「AI・BI 教育の定着不足」に直面しています。この課題に対して、dotData のビジネスアナリティクス人材育成は、「データを分析するスキル」よりも、「データを基にビジネスを分析する能力」を育成し、データドリブンな企業文化の確立を支援します。

データを見える化する BI 教育と機械学習を前提とした高度な AI 教育のギャップに対応し、BI の次のステップとして、データ内のパターン（特徴量）を活用しビジネスを分析する実践的な能力を育成します。また、分析を業務に定着させるため、分析実施者だけでなく、分析結果を理解する人材のリテラシー向上と、業務部門と分析部門間の橋渡し役の育成を通じ、実践的なデータ活用を実現します。

課題

- 分析部門はリソースが逼迫し、業務部門への対応スピードが不足
- 業務部門には AI や機械学習は高度過ぎ、BI の次のステップがない
- AI や分析教育を実施したが、業務部門に戻ると定着しない



ソリューション

- 業務部門が主役となり、**知るべきことをその日のうちに分析し解決**
- 特徴量と生成 AI によって、**ビジネスに新たな洞察を与える仮説を発見**
- データ基盤で業務を分析する力**を育成し、BA を業務に定着

データを基に「業務を分析する」ビジネスアナリティクス

dotData のビジネスアナリティクス人材育成は、データを基にした業務分析によって戦略や施策を立案できる人材の育成に重点を置いています。日本企業でのビジネスアナリティクス人材の深刻な不足に応え、企業のデータ活用文化を確立し、データドリブンな意思決定を促進します。

消費タイプ

人材タイプ

ユースケース (営業分析の例)

消費タイプ	人材タイプ	ユースケース (営業分析の例)
Business Intelligence	BI ツールを用いてデータを可視化し、見える化することで、業務を定量的に解釈できる	営業ダッシュボード KPI 可視化
Business Analytics	業務課題を分析し、データに基づく洞察を活用して戦略や施策の検討および実施できる ビジネスアナリティクス人材育成サービス	セグメント分析 ペルソナ化 離脱理由 日報分析
Predictive Analytics	ノーコード AI ツールを駆使して将来予測モデルを構築し、業務で活用できる ※NEC より dotData を利用した DX 人材育成サービスをご提供	売上予測 成約予測 商品推薦
Data Science	機械学習や統計数理を駆使し、複雑なモデリングやカスタム分析を遂行できる	...

コース概要

体験

データの重要性とBA事例を学び、AI支援でデータを考察し解釈。体験を通じて全社員のリテラシー向上。

“ データ分析って役に立ちそう! 面白そう! ”

企画

業務データ活用から施策立案までを体験し、BAテーマを考察。業務と分析部門をつなぐ人材を育成。

“ 自部門でこんな分析をやりたい! ”

実践

選定したBAテーマで自部門データを用いてBAを実践。dotData講師が全工程を支援し、自走化を目指す。

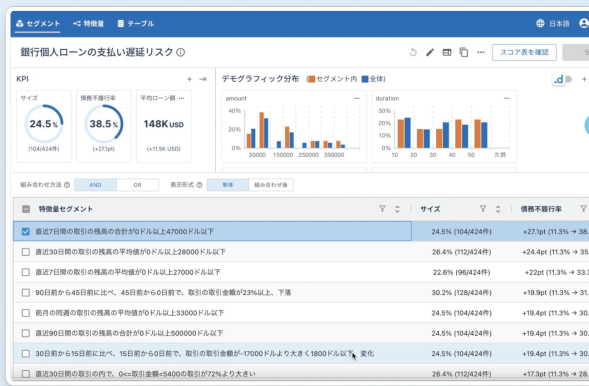
“ 自部門のデータ・テーマをdotData Insightで分析 ”

人材像	分析結果の受け手 (全社員)	業務部門と分析部門の橋渡し	業務部門における分析の実施
講座の目的	ビジネス分析の体験を得る	ビジネス分析プロセスの理解 ユースケースのテーマアップ	自社データ・自部門のケースによる ビジネス分析の実践
講義時間	講義3回 (90分、90分、120分)	講義2回 (120分、120分)	OJT形式
データケース	金融業、製造業などのデータとケースをdotDataが準備		自社データ・自社環境にて実施

※ dotData BA人材育成サービスは、短い講義時間でBAプロセスの理解と体験を提供します。dotData Insightを活用しつつ、ツールに依存せずにユースケースのテーマ設定が可能です。

dotData Insight 紹介

dotData Insight は AI 知識不要で業務データから仮説を導き、現場主導のデータ活用を実現します。



特長1
業務データから**特徴量を自動抽出**し、最適なセグメント候補を提案

特長2
生成系AIが**分析結果の解釈**や**ビジネスの仮説立案**を支援

ローン支払い遅延分析の仮説生成

これは「90日前から45日前に比べ、45日前から6日前で、取引の取引金額が23%以上、下落」という条件のセグメントです。このセグメントでは、「default」が31.3%であり、全体の割合11.3%に対して+19.9ptです。また、サンプル数は全体の30.2%です。

取引金額の急激な下落
取引金額が急激に下落するという事は、その企業や個人の経済状況が悪化している可能性が高いです。経済状況が悪化すると、返済も低下する可能性があります。したがって、取引金額が23%以上下落したセグメントではdefault率が高くなることを考えられます。

他どのような情報があると、セグメントの背景や理由を、より深く考察できるか教えてください

以下の情報があると、セグメントの背景や理由をより深く考察できるでしょう。

- 取引の種類や内容: 取引の種類や内容によっては、取引金額の変動が大きくなる場合があります。例えば、一部の高額商品の売上減少は、特定の大口顧客との取引が減少したなどの情報があれば、取引金額の下落理由をより具体的に把握できます。
- 業種や業界の動向: 特定の業種や業界が経済的に苦境に立たされている場合、その影響を受ける企業や個人の取引金額が下落する可能性があります。そのため、業種や業界動向へのフィードバックや質問を入力してください。

経営・業務課題

仮説を立て、仮説の検証が容易なデータ、必要なデータを抽出する。特に、特定の業務の課題を解決するために必要なデータを抽出し、分析結果を解釈し、仮説立案を支援する。

銀行の対債状況が減少しているため、非対債での借換促進に力を入れ、収益の安定化をはかりたいです。

多くの対債状況が減少しているため、非対債での借換促進に力を入れ、収益の安定化をはかりたいという課題があるのです。

この情報を基に、経営・業務課題を以下のように整理しました。

銀行の対債状況が減少しているため、非対債での借換促進が重要である。仮説立案やDM配信は効果が期待できるが、特定の顧客層をターゲットにした効果的なキャンペーンが必要である。これにより、非対債での借換促進が期待できる。

仮説を立てようとして、不正なデータや誤ったデータが混入している可能性があります。

銀行の対債状況が減少しているため、非対債での借換促進が重要である。仮説立案やDM配信は効果が期待できるため、特定の顧客層をターゲットにした効果的なキャンペーンが必要である。これにより、非対債での借換促進が期待できる。

高額な手数料が返済に阻害しているため、ポイントがしっかりと貯蓄されている。

他に検証したいことや追加したいことはありますか？もしなければ、まだ入力していないステップに進んでください。

お申し込みを完了してください。

特長3
世界初の生成AIによる**ユースケースアドバイザー**

dotData について

dotData は、2018 年米国シリコンバレーで創業。世界最先端の特徴量自動設計技術で、データからインサイトを迅速に自動的に発見・抽出することで、企業のデータドリブン DX を支援しています。

お問合せ先

合同会社 dotData Japan
〒105-0021 東京都港区東新橋 1-5-2 汐留シティセンター 5階
E-mail : contact-j@dotdata.com